

CAISSE NATIONALE D'ECONOMIE.

Bilan au 31 décembre 1900.

DOIT:	
INALIÉNABLE.	
Encaissé au 31 décembre 1900....	\$27,804 37
AVOIR:	
INALIÉNABLE.	
Débitures de la Cité de Mont-	
réal.....	10,250 00
Prêts à la Paroisse de Dorval...	10,430 00
En dépôt à la Banque d'Épargne	6,980 91
En Caisse.....	143 38
	27,804 37

Certifié conforme aux livres.

ARTHUR GAGNON,

Certifié comme il appert à
notre rapport ci-annexé. Séc.-Trés.

GEORGES GONTHIER, } Auditeurs.
AUG. COMTE. }

Montréal, 18 février, 1901.

CREDIT ET COMPTANT

Un magasin à départements de Boston se vante, dans une annonce, d'avoir, pendant près de quarante ans, fait des affaires absolument au comptant.

Le système exclusif des ventes au comptant gagne chaque jour du terrain. Les épiciers, dit le *Commercial Enquirer*, qui ont de l'argent dehors sont ceux qui rechignent le plus contre les crédits, chaque fois qu'ils en ont l'occasion.

Les arriérés qui accordent crédit à la requête de tout venant s'en vont disparaissant, tandis que le nombre de ceux qui veulent de l'argent comptant en échange de leurs marchandises augmente rapidement.

Nous sommes des adeptes du *cash system*, mais nous ne sommes cependant pas prêts à conseiller, comme notre confrère semble vouloir le dire, qu'il faille radicalement couper le crédit.

Il serait difficile, peut être impossible de trouver un épicier ou tout autre marchand assez arriéré—pour employer la même expression que le *Commercial Enquirer*—et même assez insensé pour faire crédit à n'importe qui.

Il n'y a pas de marchand qui ne vende qu'à crédit; tout commerçant est heureux de pouvoir donner sa marchandise contre de l'argent comptant; il ne vend à crédit que quand il ne peut pas faire autrement. Telle est la règle.

Mais que des marchands accordent trop de crédit pour leur capital; qu'ils fassent crédit à des gens qui ne le méritent pas; que les crédits soient assez souvent un motif de ruine et presque toujours la cause de pertes; il n'y a à cela aucun doute.

Ces marchands sont peut être un peu trop faciles en affaires, mais ils ne sont pas arriérés parcequ'ils font

crédit; ce n'est pas leur système de faire qui est condamnable, mais la façon dont ils le mettent en opération. Bien des commerçants se sont enrichis qui, dans leur existence commerciale, ont toujours accordé crédit à ceux qu'ils jugeaient en être dignes.

Si le système de ventes au comptant exclusivement est préférable à tous égards à la coutume de faire crédit à une clientèle qui n'a pas toujours en poche l'argent nécessaire pour ses achats périodiques, il ne s'en suit pas qu'il faille absolument condamner les crédits ou le crédit.

Si tous les marchands vendaient exclusivement au comptant, beaucoup d'entre eux ne feraient pas assez d'affaires pour leur subsistance et celle de leur famille. Ainsi, dans les quartiers ouvriers, les travailleurs n'ont généralement pas d'avances; leur salaire, quand la quinzaine est échue, sert à payer non pas les provisions de la quinzaine à venir mais ce qui a déjà été consommé. Dans les campagnes, tant que les récoltes sont sur pied, le marchand ne reçoit guère d'argent; il lui faut faire crédit en attendant que les grains, le foin et autres produits de la ferme aient mis de l'argent dans les mains du cultivateur.

S'ils n'obtenaient pas crédit, en un mot si les marchands ne vendaient qu'au comptant, comment vivraient tous ces gens qui ont recours au crédit parce qu'ils ne peuvent faire autrement?

Sous notre climat surtout où les rigueurs de l'hiver enlèvent du travail à maints ouvriers, les force à chômer malgré eux pendant une période plus ou moins longue, est-il possible de fermer complètement le crédit à de braves gens qui n'attendent que la reprise du travail pour payer leurs dettes forcées.

Mais ce serait les réduire à tendre la main ou à quelque chose de pire. La faim est mauvaise conseillère et peu de gens peuvent se résoudre à mourir de privations et encore moins à voir dépérir ceux qui les entourent.

Le crédit est donc nécessaire et pour certains marchands eux-mêmes et pour une bonne partie de la population.

Qu'un magasin à départements se vante de n'avoir jamais vendu qu'au comptant, il n'y a rien là qui puisse surprendre. Dans les grandes agglomérations, dans des centres de population comme Montréal, par exemple, il ne manque pas de gens qui peuvent acheter au comptant et leur nombre est assez grand pour

constituer la clientèle exclusive de quelques magasins, quelques-uns seulement, la minorité, une minorité restreinte.

Est-ce à dire que le marchand quelqu'il soit ne pourrait pas augmenter le chiffre de ses ventes au comptant par une diminution dans le nombre et l'importance des ventes à crédit?

Il le peut certainement et voici pourquoi et comment.

Ce qui frappe le plus l'acheteur qui calcule et qui observe, c'est que le marchand, en général, ne vend ni plus ni moins cher au client qui paie comptant qu'à celui qui achète à crédit.

Pourquoi payer comptant alors? Ne vaut-il pas mieux laisser son argent en banque où il rapporte un intérêt ou consacrer la somme dont on dispose à acheter quelque objet dont on se passerait au besoin mais depuis longtemps convoité.

L'épicier fait crédit et, si je ne le paie que dans un mois ou dans trois mois, il ne me vendra pas plus cher que si je le paie aujourd'hui.

Tel est le raisonnement et, au point de vue de l'acheteur, il est absolument correct.

C'est ainsi que de bons clients qui pourraient payer au comptant tout ce qu'ils achètent se trouvent poussés par le marchand lui-même à ne payer qu'à plus ou moins longue échéance.

Cependant le marchand doit bien savoir que \$20 dans son tiroir de caisse valent mieux qu'une promesse de payer \$20 dans un mois ou deux.

« Un "tiens" vaut mieux que deux "tu l'auras." »

C'est à tenir son argent que doit s'attacher le marchand et il n'y a aucun doute qu'il en tiendra bien d'avantage si son client a lui-même profit à payer comptant.

Le détailleur a un escompte chez son fournisseur quand il paie sa facture au comptant et il perd cet escompte s'il paie à terme.

Le commerçant de gros établit ses prix de vente pour des ventes à terme; dans ces prix sont compris les profits qu'il veut tirer de sa marchandise, déduction faite de ses frais généraux et des pertes probables calculées sur un chiffre d'affaires donné. Un client vient, achète au comptant, celui-là n'occasionnera pas de perte et, de plus, l'argent qu'il donne aujourd'hui au lieu de le donner dans trois mois, rapportera son intérêt à celui qui le reçoit, aussi le commerçant de gros trouvera-t-il raisonnable et juste de rétablir